RAPPORT
sur la tarification en assurance automobile

1999

Québec

L'Inspecteur général des institutions financières

Ce rapport a été produit par la Direction des assurances IARD
et il est disponible sur le site Internet de l'IGIF
à l'adresse suivante : http://www.igif.gouv.qc.ca.

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Québec, 2000

ISBN 2-550-35754-X
ISSN 0837-7006
© Gouvernement du Québec

Gouvernement
du Québec

Le Vice-Premier ministre
et ministre d'État à l'Économie
et aux Finances

Québec, avril 2000

Monsieur Jean-Pierre Charbonneau
Président de l'Assemblée nationale
Hôtel du Parlement
Québec

Monsieur le Président,

J'ai l'honneur de vous soumettre le *Rapport sur la tarification en assurance automobile* au Québec de 1999. Ce rapport contient une analyse des données statistiques et des manuels de tarifs qui sont remis à l'Inspecteur général des institutions financières par les assureurs qui pratiquent l'assurance automobile au Québec.

Veuillez agréer, Monsieur le Président, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Bernard Landry

12, rue Saint-Louis
1er étage
Québec (Québec)
G1R 5L3

Téléphone : (418) 643-5270
Télécopieur : (418) 643-6626

Place Mercantile
770, rue Sherbrooke Ouest
7e étage
Montréal (Québec)
H3A 1G1

Téléphone : (514) 982-2910
Télécopieur : (514) 873-6049

Gouvernement du Québec
L'Inspecteur général des institutions financières

100-05054/

Bureau de l'inspecteur général

Québec, mars 2000

Monsieur Bernard Landry
Vice-Premier ministre
et ministre d'État à l'Économie
et aux Finances
Hôtel du Parlement
Québec

Monsieur le Vice-Premier ministre,

J'ai le plaisir de vous soumettre le vingt-deuxième *Rapport annuel sur la tarification en assurance automobile* au Québec, produit conformément aux dispositions de l'article 182 de la *Loi sur l'assurance automobile* (L.R.Q., c. A-25).

On y retrouve les résultats de l'analyse effectuée à partir des renseignements fournis par les assureurs privés qui pratiquent l'assurance automobile au Québec et qui porte sur leur expérience de sinistres, leurs pratiques et leurs tarifs en vigueur en 1999.

Le présent rapport trace d'abord le profil du marché dans lequel ont oeuvré les assureurs en 1999. Ensuite, il fait état de l'évolution des pratiques de tarification et des modifications que les assureurs ont apportées à leur manuel de tarifs. Enfin, le rapport présente les résultats de l'analyse de la rentabilité de l'assurance automobile au Québec en 1999.

L'analyse de la tarification pratiquée par les assureurs en 1999 montre qu'ils ont globalement réalisé des profits d'exploitation en raison notamment d'une diminution des sinistres par rapport à 1998. En outre, l'analyse de l'ampleur des variations annuelles des résultats, au cours des dix dernières années, indique que la tarification automobile au Québec peut être qualifiée d'adéquate.

800, place D'Youville, Québec (Québec) G1R 4Y5
Téléphone : (418) 528-9010 Télécopieur : (418) 528-2791 Internet : bureau.inspecteur@igif.gouv.qc.ca

Enfin, on peut conclure que les assureurs établis au Québec dominent le marché de l'assurance automobile québécois et qu'il est possible pour les assurés de faire jouer pleinement la concurrence dans ce marché, principalement en comparant les prix proposés par les différents assureurs.

Veuillez agréer, Monsieur le Vice-Premier ministre, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

L'inspecteur général,

Jean-Guy Turcotte

TABLE DES MATIÈRES

Page

INTRODUCTION 1

CHAPITRE I *3*

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC EN 1999 3

1. Les assureurs automobiles et l'offre d'assurance 3
2. La demande d'assurance automobile 9

CHAPITRE II *13*

LES PRATIQUES DE TARIFICATION 13

1. Les manuels de tarifs 13
2. L'évolution des pratiques de tarification 14

CHAPITRE III *17*

LA RENTABILITÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC EN 1999 17

1. Le contexte de l'analyse 17
2. L'évolution globale des résultats 18
3. L'évolution des sinistres pour les garanties principales ... 22
4. Le caractère adéquat de la tarification de 1999 26

CONCLUSION 29

ANNEXE A *33*

GLOSSAIRE 33

ANNEXE B *37*

LISTE DES ASSUREURS AUTORISÉS À PRATIQUER L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC AU 31 DÉCEMBRE 1999 37

LISTE DES TABLEAUX *41*

INTRODUCTION

L'Inspecteur général des institutions financières (IGIF) doit, conformément à l'article 182 de la *Loi sur l'assurance automobile* (L.R.Q., c. A-25), analyser les manuels de tarifs et les données statistiques sur l'expérience des assureurs privés qui pratiquent l'assurance automobile au Québec et produire chaque année un rapport au ministre des Finances sur la tarification en assurance automobile.

En premier lieu, le rapport[1] trace le profil du marché dans lequel ont oeuvré les assureurs privés au Québec en 1999, en décrivant l'offre et la demande d'assurance automobile.

Ensuite, il fait état des consultations des manuels de tarifs, des modifications que les assureurs leur ont apportées au cours de 1999 de même que de l'évolution des pratiques en matière de tarification.

Enfin, le rapport présente une analyse de la rentabilité de l'assurance automobile au Québec en 1999. Cette analyse traite des résultats d'opération des assureurs ainsi que du caractère adéquat de la tarification.

[1] Le présent rapport ainsi que d'autres renseignements concernant l'assurance automobile au Québec sont disponibles sur le site Internet de l'IGIF à l'adresse suivante : http://www.igif.gouv.qc.ca. Le rapport lui-même se retrouve à la rubrique : « Publications »

CHAPITRE I

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC EN 1999

Le présent chapitre expose une analyse de l'offre et de la demande dans l'industrie de l'assurance automobile au Québec en 1999 de façon à bien faire ressortir les principaux enjeux dans ce marché[1].

1. Les assureurs automobiles et l'offre d'assurance

En 1999, 140 assureurs étaient autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec; la liste de ces assureurs apparaît à l'annexe B. Ce nombre ne comprend pas les assureurs dont le permis, émis en assurance automobile, se limite aux affaires de réassurance.

Comme l'illustre le tableau 1, le nombre d'assureurs autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec en 1999 a augmenté par rapport à 1998. Ce résultat découle de l'octroi de trois nouveaux permis, de trois ajouts de la catégorie automobile aux permis d'assureurs présents déjà au Québec ainsi que du non-renouvellement de trois permis à la suite de fusions d'assureurs.

En 1999, des 140 assureurs autorisés à souscrire de l'assurance automobile, 120 se sont effectivement prévalus de cette autorisation, tout comme l'année précédente. Cette stabilité provient d'un mouvement au niveau des assureurs spécialisés en assurance commerciale qui souscrivent occasionnellement de l'assurance automobile dans le cadre de leurs activités régulières. Certains d'entre eux n'ont pas souscrit d'assurance automobile cette année contrairement à 1998, alors que d'autres ont cessé de pratiquer cette année. De plus, parmi les six nouveaux assureurs détenant un permis pour pratiquer l'assurance automobile en 1999, un ne s'est pas prévalu de son droit cette année.

[1] Pour compléter l'information, le site Internet de l'IGIF (www.igif.gouv.qc.ca) présente une description de l'environnement légal dans lequel œuvrent les assureurs de même que du Fichier central des sinistres automobiles (FCSA) et de son utilisation par les assureurs.

TABLEAU 1
NOMBRE D'ASSUREURS AUTOMOBILES AU QUÉBEC

Année	Autorisés à pratiquer	Ayant pratiqué	
		Nombre	(%)
1990	164	127	77
1991	164	134	82
1992	154	127	82
1993	149	126	85
1994	142	121	85
1995	141	121	86
1996	140	118	84
1997	137	113	82
1998	137	120	88
1999	140	120	86

Les vingt assureurs qui n'ont pas souscrit directement de l'assurance automobile, même s'ils possédaient un permis pour le faire, sont principalement des assureurs à charte étrangère. La majorité d'entre eux, spécialisés en assurance commerciale (biens, aviation, bris des machines, responsabilité, maritime et autres), souscrivent occasionnellement de l'assurance automobile dans le cadre de leurs activités régulières. Les autres assureurs se limitent à la réassurance alors que le permis qu'ils détiennent leur permet de souscrire également de l'assurance directe.

Comme les données du tableau 1 permettent de le constater, le nombre d'assureurs autorisés à pratiquer a diminué de près de 15 % au cours des dix dernières années tandis que le nombre d'assureurs ayant pratiqué a chuté de 5,5 %. Ces diminutions sont attribuables en bonne partie aux fusions et aux acquisitions d'assureurs qui peuvent engendrer une nouvelle définition des activités de chaque assureur à l'intérieur d'un groupe, mais elles résultent également du retrait du marché d'un certain nombre d'entre eux.

De fait, les trois assureurs qui ont quitté le marché en 1999 l'ont fait à la suite de fusions. En 1998, deux retraits du marché québécois ont eu lieu, un faisait suite à une fusion, l'autre à une réorganisation à l'intérieur d'un groupe d'assureurs. De plus, des six départs qui ont eu lieu en 1996 et

1997, quatre sont attribuables à des réorganisations à l'intérieur de groupe d'assureurs, dont certaines faisaient suite à des acquisitions antérieures.

Par ailleurs, le tableau 2 présente le nombre d'assureurs autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec et fait état de leur part de marché selon leur charte.

TABLEAU 2
VENTILATION DU NOMBRE ET DE LA PART DE MARCHÉ DES ASSUREURS AUTOMOBILES AU QUÉBEC SELON LEUR CHARTE

	Québec		Autre province		Canada		État ou pays étranger	
Année	Nombre	Part de marché en %	Nombre	Part de marché en %	Nombre	Part de marché en %	Nombre	Part de marché en %
1989	53	32	6	1	65	55	47	12
1990	51	34	7	1	61	54	45	11
1991	60	37	7	1	56	51	41	11
1992	59	37	8	1	51	56	36	6
1993	59	39	8	2	49	53	33	6
1994	58	42	8	2	43	51	33	5
1995	58	44	8	1	43	49	32	6
1996	59	46	7	1	42	48	32	5
1997	59	46	6	1	43	48	29	5
1998	58	46	6	2	43	47	30	5
1999 [1]	59	--	6	--	45	--	30	--

Ce tableau montre que la part de marché de chacun des groupes d'assureurs demeure relativement stable depuis 1996. Les assureurs à charte du Québec, pris dans leur ensemble, recueillent 46 % du volume de primes souscrites en assurance automobile au Québec depuis 1996, ce qui représente une augmentation de quatre points de pourcentage depuis 1994 réduisant d'autant la part de marché des assureurs à charte d'une autre province, du Canada ou d'un état ou pays étranger.

[1] Au moment de la production du présent rapport, les données complètes relatives aux primes de l'année 1999 n'étaient pas disponibles.

Ce tableau met également en évidence le fait que les assureurs à charte du Québec détiennent maintenant une part de marché équivalente à celle des assureurs à charte du Canada. Il y a onze ans, un écart de 23 points de pourcentage, à l'avantage de ces derniers, séparait ces deux groupes.

La croissance des assureurs à charte du Québec a été marquée au début des années 90. En effet, de 1989 à 1994, ceux-ci ont accru leur part de marché de dix points de pourcentage aux dépens des autres assureurs.

De plus, en ajoutant à la part de marché des assureurs du Québec, celle des assureurs à charte du Canada dont le siège social est situé au Québec, la part de marché de cet ensemble s'élève à plus de 64 % en 1998 en comparaison de 54 % en 1989. Ces proportions démontrent bien que les assureurs établis au Québec dominent le marché de l'assurance automobile québécois.

En outre, bien que le nombre d'assureurs exerçant une activité au Québec demeure élevé, le marché reste dominé par un nombre restreint de ceux-ci. À cet effet, le tableau 3 fait état de la part de marché détenue par les plus importants assureurs ou groupes d'assureurs qui font des affaires au Québec.

Les données de ce tableau montrent que les quinze assureurs ou groupes d'assureurs les plus importants qui faisaient des affaires au Québec en 1998 ont recueilli 88 % du volume de primes souscrites en assurance automobile. L'augmentation de cette proportion au cours des dix dernières années est principalement attribuable à la formation de nouveaux groupes d'assureurs ainsi qu'à la fusion d'assureurs déjà importants.

De fait, la variation de quatre points de pourcentage entre 1996 (84 %) et 1997 (88 %) témoigne de l'effet de dix fusions ou acquisitions parmi ces assureurs.

TABLEAU 3
PART DU MARCHÉ QUÉBÉCOIS DES PLUS IMPORTANTS ASSUREURS OU GROUPES D'ASSUREURS AUTOMOBILES EN POURCENTAGE DES PRIMES SOUSCRITES

	Nombre d'assureurs ou groupes d'assureurs				
Année	**1**	**3**	**5**	**10**	**15**
1989	12	26	36	54	69
1990	12	29	39	57	71
1991	13	30	39	58	71
1992	13	31	41	61	76
1993	14	38	48	66	80
1994	15	40	53	70	83
1995	14	41	52	71	84
1996	16	42	53	73	84
1997	18	44	59	77	88
1998 [1]	20	45	60	78	88

Ce tableau indique, par la variation des proportions de chaque groupe, l'effet des fusions et des acquisitions, mais également la concurrence qui s'exerce dans l'industrie. En effet, même si on observe une certaine concentration du marché québécois de l'assurance automobile, il faut souligner que la concurrence est très présente comme l'illustrent l'évolution du marché et les pratiques des assureurs.

La variation des parts de marché des assureurs selon leur charte, présentée au tableau 2, reflète les résultats des efforts déployés par certains assureurs afin d'atteindre leurs objectifs de croissance. On constate également une progression plus rapide, au cours des dernières années, des parts de marché des assureurs qui ont un mode de distribution direct, c'est-à-dire les assureurs qui vendent leurs produits sans intermédiaires. En effet, de 1994 à 1998 la part de marché des assureurs directs a augmenté d'environ sept points de pourcentage, dont trois au cours de la seule période de 1997 à 1998.

[1] Au moment de la production du présent rapport, les données complètes relatives aux primes de l'année 1999 n'étaient pas disponibles. Toutefois, les regroupements présentés tiennent compte des modifications corporatives de l'année 1999.

En outre, l'entrée sur le marché québécois, en 1999, de nouveaux assureurs qui ciblent une large clientèle est un autre élément qui accroîtra sans doute la concurrence dans l'industrie.

Par ailleurs, les offres de diverses promotions et de différents services accessoires à l'assurance automobile ainsi que la présence publicitaire de certains assureurs démontrent que ceux-ci adaptent leurs stratégies de marketing à l'environnement changeant, et confirment la présence de la concurrence dans le marché.

Par exemple, certains assureurs développent de nouvelles façons de communiquer avec leurs clients actuels et futurs, notamment par le biais du réseau Internet. Ils veulent ainsi informer les consommateurs des différents produits qu'ils offrent. En outre, certains assureurs permettent également aux consommateurs d'obtenir une soumission pour leur assurance.

De plus, les nombreuses modifications apportées annuellement par les assureurs à leur manuel de tarifs démontrent que la concurrence est toujours intense, chacun ajustant ses pratiques afin de maintenir sa compétitivité. En effet, au fil des années, les assureurs ont raffiné leurs critères de classification et de tarification de même qu'ils ont développé de nouveaux programmes par le biais, entre autres, de divers rabais.

Par l'analyse des modifications apportées aux manuels de tarifs, on observe également que la concurrence s'intensifie au niveau des produits offerts. Par exemple, certains assureurs offrent maintenant l'avenant « Valeur à neuf pour remplacement de véhicule en cas de perte totale » pour des véhicules âgés de plus de deux ans.

Enfin, si on considère que des écarts de prix entre les assureurs, à un moment donné, sont également indicatifs d'une saine concurrence, on peut conclure que le marché québécois est concurrentiel.

Cependant, l'examen de la situation permet aussi de constater que la concurrence s'exerce différemment selon les segments du marché, puisque les efforts des assureurs semblent se concentrer sur certains créneaux particuliers. En fait, les clientèles qui sont prisées par une

majorité d'assureurs se voient offrir plus de possibilités tant au niveau du prix et de la protection que du choix même de l'assureur avec qui elles peuvent décider de faire des affaires.

Par contre, pour d'autres catégories d'assurés, certaines protections sont plus difficiles à obtenir et la prime d'assurance qui leur est demandée pourra leur paraître élevée. Il faut également considérer que les résultats négatifs des assureurs au cours des dernières années ont engendré un resserrement du marché, et donc l'application de pratiques de souscriptions plus sévères de la part des assureurs.

Toutefois, la concurrence dans l'industrie fait en sorte que certains assureurs, afin d'accroître leurs parts de marché, développent maintenant des programmes novateurs qui s'adressent à des clientèles qui étaient auparavant peu prisées.

Bref, les mouvements qui s'opèrent dans l'industrie de même que les innovations des dernières années démontrent que les assureurs poursuivent activement leur recherche et leur développement afin de se démarquer de leurs compétiteurs.

2. La demande d'assurance automobile

Après avoir analysé à la section précédente l'évolution de l'offre d'assurance automobile au Québec au cours des dernières années, la présente section trace un portrait de l'évolution de la demande.

Le tableau 4 fait état du nombre de voitures de tourisme pour lesquelles une assurance a été souscrite ainsi que du volume total de primes souscrites au Québec pour toutes les catégories de véhicules combinées au cours des dernières années. Il présente également l'âge moyen des automobiles et camions légers de promenade en circulation comme le publie la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ).

Bien que l'évolution du volume de primes soit sujette à un grand nombre de facteurs, il est néanmoins possible de constater que ces données reflètent un marché qui a atteint un certain plafonnement. Le marché québécois de l'assurance automobile étant un marché mature, il est difficile d'entrevoir une hausse significative de la demande, à moins que

ne surviennent un revirement favorisant une croissance importante du nombre de véhicules assurés, un rajeunissement substantiel du parc automobile ou une demande plus importante de protection.

TABLEAU 4
ÂGE MOYEN DES VÉHICULES EN CIRCULATION, NOMBRE DE VOITURES DE TOURISME ET PRIMES SOUSCRITES EN ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC

Année	Âge moyen des véhicules de promenade en circulation [1]	Nombre de voitures de tourisme	Primes souscrites [2]
		(millions de véhicules)	(milliards de dollars)
1990	5,30	3,06	1,69
1991	5,45	3,12	1,82
1992	5,63	3,17	1,87
1993	5,88	3,22	1,89
1994	6,13	3,27	1,90
1995	6,43	3,31	1,90
1996	6,69	3,36	1,87
1997	6,84	3,43	1,90
1998	6,98	3,53	2,01
1999 [3]	7,11	3,56	2,07

De fait, il faut souligner que l'âge moyen du parc automobile continue d'augmenter, mais à un rythme plus lent. Par conséquent, la proportion de véhicules très récents a recommencé à augmenter.

La présence de véhicules plus récents entraîne généralement une demande plus importante de protection, ce qui contribue à augmenter le volume de primes souscrites. Cet élément est un des facteurs qui explique l'augmentation du volume de primes souscrites depuis 1997. À cet effet, une analyse de l'évolution des primes sera présentée au chapitre III.

1 Comprend les automobiles et camions légers de promenade;
Source : Bilan 1999, Accidents, parc automobile, permis de conduire; Société de l'assurance automobile du Québec.

2 Comprend les primes reliées aux voitures de tourisme ainsi que celles de tous les autres types de véhicules, tels les véhicules utilitaires, les camions et les motocyclettes.

3 Le nombre de voitures de tourisme de même que les primes souscrites de l'année 1999 sont des estimations.

Ainsi, dans le contexte d'un marché mature, le phénomène de fusions et d'acquisitions d'assureurs constaté à la section précédente n'est donc pas surprenant. Il témoigne de la volonté des assureurs les plus importants et/ou les plus solides financièrement de continuer à accroître leur part de marché.

Le consommateur est, par conséquent, confronté à un marché qui est de plus en plus concentré et de plus en plus sophistiqué au niveau de la sélection des risques. Par une multitude de rabais et de conditions, les assureurs identifient très clairement les clientèles qu'ils veulent retenir, restreignant l'augmentation des prix pour ces segments du marché.

Dans de telles circonstances, il est préférable pour le consommateur de « magasiner » sa prime d'assurance automobile puisque, pour un même profil d'assuré, la prime peut varier considérablement. Toutefois, il ne faut pas oublier qu'un assureur peut être très concurrentiel pour un profil d'assuré donné, mais pas nécessairement pour un autre. En outre, cette situation peut évoluer dans le temps. En fait, comme il a été mentionné précédemment, certains assureurs tentent maintenant de cibler de nouvelles clientèles afin d'accroître leurs parts de marché. Il est donc possible pour les consommateurs de profiter pleinement de cette situation.

De plus, on remarque que plusieurs assureurs ont comme pratique de diminuer leurs prix pour ne pas perdre un client aux mains d'un compétiteur. Ainsi, le fait de demander plusieurs soumissions avant d'acheter son assurance automobile peut faire économiser un montant substantiel à l'assuré, sans pour autant modifier le risque qu'il représente pour l'assureur.

En résumé, les assureurs établis au Québec dominent le marché de l'assurance automobile québécois qui se concentre tout en demeurant concurrentiel. De plus, il est possible pour les consommateurs de faire jouer pleinement la concurrence principalement en comparant les prix proposés par les différents assureurs.

CHAPITRE II

LES PRATIQUES DE TARIFICATION

Ce chapitre traite d'abord des consultations par le public des manuels de tarifs que les assureurs doivent déposer auprès de l'Inspecteur général des institutions financières (IGIF), de même que des modifications qui leur ont été apportées. Il présente ensuite une description de l'évolution des pratiques de tarification.

1. Les manuels de tarifs

Les manuels de tarifs déposés auprès de l'IGIF par les assureurs sont mis à la disposition du public pour consultation. La disponibilité de ces manuels permet de promouvoir la concurrence dans l'industrie de l'assurance automobile au Québec.

Cette année, environ 25 personnes ont effectué près de 60 consultations de manuels. La majorité d'entre elles étaient des représentants d'assureurs. Les manuels de tarifs les plus consultés sont ceux des assureurs les plus importants, particulièrement ceux qui ont un mode de distribution direct.

Plusieurs assureurs ont apporté des modifications à leur manuel de tarifs en 1999. Selon les évaluations du contenu des manuels de tarifs réalisées par l'IGIF dans le cadre de son analyse des pratiques de tarification et de classification des assureurs, outre les ajustements habituels aux tables de taux et de groupes, les principales modifications ont porté sur des ajustements à différents critères de classification de même qu'à divers rabais que les assureurs peuvent consentir dans certaines circonstances. Les changements relatifs aux rabais étaient généralement de nature à en ajuster le niveau ou à en modifier les règles d'admissibilité.

2. L'évolution des pratiques de tarification

Les modifications apportées aux manuels de tarifs au cours de 1999 permettent d'observer qu'il n'y a pas eu de changements majeurs à l'échelle de l'industrie au regard des pratiques de tarification et de classification.

Par contre, de nouvelles tendances se développent en réponse aux besoins des consommateurs et à différents changements dans l'environnement. De plus, les nombreuses modifications apportées annuellement par les assureurs à leur manuel de tarifs démontrent que la concurrence est toujours intense, chacun ajustant ses pratiques afin de maintenir sa compétitivité.

Ainsi, les modifications observées sont différentes d'un assureur à l'autre dépendant des pratiques déjà en place chez chacun d'eux. Il n'y a pas eu, en 1999, création de nouveaux critères de classification. Chaque assureur ajuste ses pratiques à celles qui ont cours dans l'industrie en fonction des clientèles qu'il souhaite développer.

Par exemple, on observe que certains assureurs raffinent l'utilisation de critères déjà existants et/ou ajustent les conditions d'admissibilité de différents rabais ou programmes. D'autres assureurs suivent la concurrence en ajoutant à leur manuel de tarifs divers programmes déjà offerts par leurs compétiteurs.

Les ajustements les plus fréquemment rencontrés au niveau des critères de classification concernent les hommes de moins de 25 ans et la réussite de cours de conduite. En effet, les cours de conduite sont redevenus un facteur discriminant de la classification et de la tarification d'une majorité d'assureurs, tout comme cela était le cas avant que les cours de conduite soient obligatoires au Québec.

On remarque également des changements relativement aux franchises et aux limites d'assurance offertes. Certains assureurs n'offrent plus les franchises les plus basses telles 50 $ ou 100 $ pour le chapitre B (dommages matériels), mais vont offrir des limites d'assurance plus élevées pour le chapitre A (responsabilité civile) telles 2 millions de dollars.

Par ailleurs, en réponse aux besoins des consommateurs, certains assureurs offrent maintenant l'avenant « Valeur à neuf pour remplacement de véhicule en cas de perte totale » pour des véhicules âgés de plus de deux ans. Plusieurs assureurs ont également ajusté leur règles d'admissibilité pour l'acquisition de cet avenant.

En outre, compte tenu de l'augmentation des vols automobiles au cours des dernières années, plusieurs assureurs ont ajusté le niveau et les règles d'admissibilité aux rabais offerts lorsque le véhicule est protégé par un système de protection contre le vol. Différentes promotions sont également offertes par certains assureurs pour l'installation de tels systèmes.

Enfin, les assureurs ont depuis quelques années la possibilité d'utiliser un nouvel outil dans leur processus de tarification appelé « Tarification automobile selon la sinistralité canadienne ». Ce système a été élaboré par le Centre d'information sur les véhicules du Canada (CIVC) qui a été mis sur pied par les assureurs en 1989 avec pour mission d'analyser l'expérience propre à chaque modèle de véhicule au Canada.

L'analyse des manuels de tarifs permet de constater que l'intégration de ce système dans la tarification des assureurs est de plus en plus répandue au Québec.

Rappelons que ce système permet aux assureurs qui le désirent d'estimer les sinistres futurs avec une précision représentant davantage les caractéristiques et l'expérience de chaque modèle de véhicule. Ce mécanisme a comme conséquence, notamment, de produire une prime d'assurance moins élevée pour les véhicules qui ont potentiellement une expérience de réclamation plus faible et vice versa.

De plus, en encourageant les consommateurs à acheter des véhicules qui représentent moins de risques de sinistres, une certaine pression s'exerce sur les fabricants afin qu'ils produisent des véhicules plus sécuritaires. À ce sujet, le CIVC publie annuellement un dépliant s'adressant aux consommateurs qui les informe de la sinistralité de chaque modèle de véhicule.

CHAPITRE III

LA RENTABILITÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC EN 1999

La tarification d'un assureur, c'est-à-dire les prix qu'il demande pour les services qu'il offre, est un élément primordial de la rentabilité de ses affaires, et donc de sa santé financière. Ce chapitre présente les résultats de l'analyse de la rentabilité de l'assurance automobile au Québec en 1999. Cette analyse fait état des résultats d'opération des assureurs et du caractère adéquat de la tarification.

1. Le contexte de l'analyse

La rentabilité des opérations d'assurance s'évalue principalement en comparant les revenus de primes ainsi que les revenus d'investissement reliés aux opérations avec les dépenses qui y sont reliées, soit les sinistres et les frais d'exploitation. Elle est analysée pour l'ensemble du marché québécois, sans traiter des résultats individuels des assureurs.

L'objectif de cette analyse est de déterminer si la tarification des assureurs est adéquate. Avant d'analyser cette tarification, il est cependant nécessaire de définir ce qu'est une tarification « adéquate ».

D'abord, l'évaluation de la prime demandée à un assuré est avant tout prospective, c'est-à-dire que la détermination du niveau de la prime repose sur la représentation qu'un assureur se fait des conditions qui prévaudront dans le futur et non pas uniquement en fonction de l'expérience passée.

Ensuite, comme les primes sont établies avant que les dépenses (sinistres et frais d'exploitation) soient payées et que les revenus d'investissement réels reliés aux opérations soient connus, la probabilité que les revenus de primes et d'investissement égalent précisément le

montant des dépenses est à peu près nulle. Cela signifie que, pour une année donnée, il y aura habituellement une différence entre les deux montants, et donc qu'il en résultera un profit ou une perte d'opération. C'est pourquoi, pour être significative, la rentabilité des opérations d'assurance doit être évaluée sur une longue période.

Le caractère adéquat d'une tarification fait ainsi référence à l'ampleur de la différence entre les coûts d'opération, les primes qui ont été exigées pour les assumer et les revenus d'investissement réels reliés aux opérations. Pour être adéquate, l'ampleur de cette différence, positive ou négative, doit correspondre à la difficulté d'estimer le coût des sinistres. Cette difficulté provient de l'effet que peuvent avoir des événements imprévisibles sur l'expérience d'une année, comme par exemple les conditions météorologiques.

L'assurance est un concept d'ensemble dont la rentabilité doit être évaluée sur une longue période. L'analyse de la rentabilité doit donc se faire dans ce contexte afin d éviter de tirer des conclusions erronées. Par exemple, si la rentabilité d'une année donnée est de + 10 % ou - 10 %, il ne faut pas conclure que les primes sont trop élevées ou trop basses cette année-là.

Enfin, l'évolution du niveau des primes et des résultats d'exploitation est influencée non seulement par l'évolution des coûts et des revenus d'investissement reliés aux opérations, mais également par d'autres facteurs, notamment les stratégies commerciales des assureurs. Ces facteurs sont plus difficiles à quantifier, mais il est essentiel d'en tenir compte dans l'évaluation des résultats.

2. L'évolution globale des résultats

Le tableau 5 présente les résultats des opérations en assurance automobile pour l'ensemble des assureurs faisant des affaires au Québec et couvre la période allant de 1990 à 1999. Ces résultats proviennent principalement des données compilées dans le cadre du Plan statistique automobile du Québec. Ils sont présentés en pourcentage des primes directes acquises pour chaque année, ce qui permet de les comparer dans le temps.

TABLEAU 5
RÉSULTATS DES OPÉRATIONS EN ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC[1]

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 [2]
Primes acquises (en M$)										
- Voitures de tourisme	1 356	1 483	1 578	1 603	1 593	1 580	1 543	1 540	1 617	1702
- Tous véhicules [3]	1 636	1 755	1 848	1 879	1 889	1 903	1 881	1 877	1 957	2038
Revenus										
Primes acquises (%) [4]										
- Voitures de tourisme	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Tous véhicules	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Revenus d'investissement (%) [5]										
- Voitures de tourisme	2,0	2,5	2,0	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2	1,3	1,3
- Tous véhicules	2,0	2,5	2,0	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2	1,3	1,3
Dépenses										
Sinistres (%) [6]										
- Voitures de tourisme	85,4	76,7	68,8	67,0	65,6	68,4	73,0	80,9	81,6	75,0
- Tous véhicules	83,8	75,8	69,8	67,6	66,3	67,5	71,4	79,1	80,0	74,5
Frais d'exploitation (%)										
- Voitures de tourisme	26,7	25,6	25,9	25,3	24,6	24,5	24,6	25,9	26,5	26,2
- Tous véhicules	26,5	25,6	25,8	25,4	24,8	24,7	24,6	25,8	26,4	26,1
Profit (perte) (%) [7]										
- Voitures de tourisme	(10,1)	0,0	7,3	9,2	11,3	8,6	3,7	(5,6)	(6,8)	0,1
- Tous véhicules	(8,3)	1,1	6,4	8,5	10,4	9,3	5,3	(3,7)	(5,1)	0,7

1 Les résultats des années antérieures peuvent avoir été modifiés par rapport à ceux présentés aux rapports précédents en raison des informations actuellement disponibles.
2 Les résultats de l'année 1999 sont estimatifs.
3 Comprend les voitures de tourisme ainsi que tous les autres types de véhicules, tels les véhicules utilitaires, les camions et les motocyclettes.
4 Tous les pourcentages sont en fonction des primes directes acquises.
5 Ce sont des valeurs minimales.
6 Incluant tous les frais de règlement des sinistres.
7 Profit (perte) d'exploitation avant impôt et autres postes extraordinaires.

Les résultats sont montrés séparément pour les voitures de tourisme, qui représentent plus de 80 % des primes souscrites totales, et pour l'ensemble des véhicules assurés, incluant notamment les véhicules utilitaires, les camions et les motocyclettes. Les résultats des opérations de l'année 1999 sont des estimations, car au moment de la production du rapport, les données complètes quant aux primes, aux sinistres et aux frais d'exploitation n'étaient pas disponibles.

L'analyse du tableau 5 permet de constater que la rentabilité des opérations en assurance automobile fluctue chaque année, et que l'ampleur des profits ou des pertes se situe généralement entre plus ou moins 10 %. Cependant, au-delà du constat qu'il y a ou non profit au cours d'une année, l'intérêt de cette analyse réside dans l'explication de l'évolution des résultats.

On détermine le profit ou la perte d'opération d'une année en comparant le coût des sinistres et des frais d'exploitation aux revenus provenant des opérations. Ces revenus correspondent aux primes acquises et aux revenus d'investissement reliés aux opérations.

En raison de l'importance des voitures de tourisme, l'analyse qui suit ne porte que sur cette catégorie de véhicules. À cet effet, le tableau 5 révèle, selon nos estimations, que le montant total des primes acquises des voitures de tourisme a augmenté en 1999. Cette situation s'explique principalement par une augmentation de la demande et par une hausse du niveau des tarifs.

L'influence la plus importante semble provenir de la hausse de la demande d'assurance provoquée par une augmentation du nombre de véhicules assurés et par une plus grande proportion de véhicules très récents. Plus précisément, les primes exigées pour les véhicules neufs sont plus élevées que celles des véhicules plus âgés puisque la valeur assurée est plus grande.

De plus, le propriétaire d'un véhicule récent achète généralement une protection d'assurance complète, alors que celui d'une voiture plus âgée peut choisir de souscrire uniquement la protection d'assurance obligatoire. Ainsi, une proportion plus grande du nombre de véhicules récents entraîne une hausse de la demande d'assurance.

En outre, compte tenu de la détérioration des résultats au cours des dernières années, on observe un mouvement à la hausse du niveau des tarifs dans l'industrie. L'ampleur des augmentations est toutefois limitée par la concurrence intense qui s'exerce dans ce marché.

Par ailleurs, la proportion des revenus d'investissement par rapport aux primes acquises ne fluctue que légèrement d'une année à l'autre. Ces revenus ont donc peu d'effet sur les changements dans les revenus globaux et ainsi sur l'évolution de la rentabilité au cours des années. Cependant, ces revenus peuvent constituer une portion significative des profits d'une année donnée.

De plus, la popularité croissante des options offertes par les assureurs aux assurés, leur permettant d'échelonner le paiement de leur prime selon différents termes, fait en sorte que les montants disponibles pour investissement sont moins importants. Il est donc peu probable que ces revenus reviennent à des niveaux comparables à ceux du début des années 80, à moins d'une augmentation très significative des taux d'intérêt ou de changements majeurs dans les préférences des consommateurs.

Du côté des dépenses, on constate que la proportion des frais d'exploitation par rapport aux primes acquises évolue généralement légèrement d'une année à l'autre. Toutefois, en 1997 et 1998, la proportion de ces frais a affiché une hausse importante qui provient principalement des investissements des assureurs en technologie, notamment en préparation au passage à l'an 2000. En outre, une portion de la hausse de l'année 1998 est attribuable à la tempête de verglas, puisque certaines dépenses particulières occasionnées par cet événement n'ont pas été affectées aux frais de règlement des sinistres mais plutôt aux frais d'exploitation. On pourrait donc observer une diminution de la proportion des frais d'exploitation au cours des prochaines années, compte tenu de la non-récurrence de ces événements et de la pression à la baisse exercée sur ces frais par la concurrence dans le marché.

Enfin, on constate que les variations les plus significatives des dépenses proviennent des sinistres. C'est donc de ce côté qu'il faut chercher les principales explications à la fluctuation des résultats. L'analyse qui suit est effectuée pour chacune des garanties principales du contrat d'assurance automobile[1] pour les voitures de tourisme.

3. L'évolution des sinistres pour les garanties principales

Pour effectuer cette analyse, il faut examiner les composantes des sinistres, c'est-à-dire la fréquence des réclamations et le coût moyen d'un sinistre, pour chacune des garanties principales du contrat d'assurance automobile, à savoir : « responsabilité civile », « collision » et « accident sans collision ni versement » (le calcul d'une fréquence et d'un coût moyen sont définis à l'annexe A).

À cet effet, le tableau 6 permet d'apprécier l'évolution de la fréquence des réclamations pour ces garanties dans le cas des voitures de tourisme. Une réduction significative de la fréquence en « accident sans collision ni versement » est observée au premier semestre de 1999 puisque la majorité des réclamations causées par le verglas ont été indemnisées en vertu de cette garantie au premier semestre de 1998.

La décroissance de la fréquence des réclamations sous cette garantie pourrait également être attribuable en partie à une réduction du nombre de vols automobiles comme il a été constaté l'an dernier. Cependant, il est difficile d'émettre une opinion définitive à savoir si l'incidence des vols a augmenté ou diminué en 1999 considérant les données actuellement disponibles. Il est tout de même possible d'envisager que la baisse de la fréquence des sinistres de cette garantie pour l'ensemble de l'année sera significative, à moins d'un revirement important de la tendance observée en 1998.

Par ailleurs, les conditions météorologiques pouvant affecter les sinistres automobiles ont été plutôt favorables en 1999, ce qui, en plus de l'effet de la tempête de verglas, peut expliquer la baisse de la fréquence en « responsabilité civile » et en « collision » au premier semestre par rapport au même semestre de 1998.

[1] L'annexe A fournit une définition des principales garanties de la police d'assurance automobile.

TABLEAU 6
FRÉQUENCE DES SINISTRES PAR SEMESTRE DE 1990 À 1999
(en pourcentage)

Année	Responsabilité civile	Collision	Accident sans collision ni versement
1990 -1	8,38	7,22	12,23
-2	8,49	7,20	11,61
1991 -1	7,54	6,31	12,37
-2	7,16	6,05	10,96
1992 -1	7,18	6,03	10,89
-2	6,22	5,28	9,57
1993 -1	6,75	5,59	9,53
-2	6,18	5,31	8,85
1994 -1	6,67	5,36	9,13
-2	5,73	4,60	8,61
1995 -1	5,91	4,85	9,43
-2	6,53	5,25	9,41
1996 -1	6,09	5,09	11,12
-2	6,11	5,19	10,21
1997 -1	6,99	5,93	12,56
-2	5,33	5,46	10,51
1998 -1	6,49	5,84	15,46
-2	6,06	5,30	9,93
1999 -1	6,16	5,70	10,69

La météo étant demeurée clémente pendant le deuxième semestre, la fréquence des réclamations de ces garanties pour l'ensemble de l'année 1999 devrait montrer une diminution par rapport à 1998.

Du côté des coûts moyens par sinistre présentés au tableau 7, ceux-ci ont augmenté en « accident sans collision ni versement » au premier semestre de 1999 comparativement à 1998. On observe aussi une hausse marquée du coût moyen des réclamations sous cette garantie au premier semestre de 1998 par rapport à la même période de l'année précédente. Cette augmentation provient des réclamations reliées au verglas et de la hausse du coût moyen des vols, particulièrement des vols partiels.

Si la tendance observée en 1998 au niveau du coût moyen des vols partiels devait se poursuivre en 1999, les coûts moyens de cette garantie devraient continuer à croître en 1999.

TABLEAU 7
COÛT MOYEN PAR SINISTRE PAR SEMESTRE DE 1990 À 1999
(en dollars)

Année	Responsabilité civile	Collision	Accident sans collision ni versement
1990 -1	1 623	2 339	878
-2	1 694	2 547	1 014
1991 -1	1 724	2 518	1 012
-2	1 817	2 724	1 104
1992 -1	1 792	2 647	1 009
-2	1 908	2 931	1 156
1993 -1	1 811	2 667	1 109
-2	2 086	2 952	1 193
1994 -1	1 933	2 780	1 170
-2	1 982	2 952	1 205
1995 -1	1 919	2 846	1 095
-2	1 960	2 898	1 255
1996 -1	1 836	2 749	1 132
-2	1 882	2 911	1 282
1997 -1	1 841	2 660	1 125
-2	1 877	2 851	1 324
1998 -1	1 810	2 486	1 245
-2	1 899	2 834	1 380
1999 -1	1 871	2 616	1 271

Pour ce qui est des réclamations de la garantie « responsabilité civile », leur coût moyen a augmenté au deuxième semestre de 1998 et au premier semestre de 1999 comparativement aux mêmes périodes des années antérieures, alors que celui de la garantie « collision » s'accroît au premier semestre de 1999 par rapport au même semestre de l'an dernier.

La présence plus importante de véhicules plus récents peut expliquer en partie le revirement observé. Dans la mesure où cette évolution se poursuivrait, les coûts moyens des sinistres des garanties « responsabilité civile » et « collision » pourraient continuer d'augmenter.

Enfin, le tableau 8, qui présente l'évolution du coût moyen par véhicule pour les garanties principales (excluant les frais d'exploitation), combine l'effet des variations de la fréquence des réclamations et du coût moyen par sinistre sur les coûts globaux. Il permet de conclure que seule la garantie « collision » a subi une détérioration de son expérience au début de 1999 par rapport au premier semestre de l'année précédente, et que cette détérioration provient de la hausse du coût moyen des réclamations.

TABLEAU 8
COÛT MOYEN PAR VÉHICULE PAR SEMESTRE DE 1990 À 1999
(en dollars)

Année	Responsabilité civile	Collision	Accident sans collision ni versement
1990 -1	136,00	168,86	107,33
-2	143,87	183,42	117,63
1991 -1	130,03	158,98	125,28
-2	130,04	164,72	121,02
1992 -1	128,68	159,47	109,82
-2	118,60	154,88	110,62
1993 -1	122,33	148,98	105,67
-2	128,92	156,67	105,57
1994 -1	128,98	148,89	106,85
-2	113,50	135,72	103,75
1995 -1	113,48	138,14	103,32
-2	127,93	152,09	118,11
1996 -1	111,84	139,97	125,88
-2	115,05	150,99	130,79
1997 -1	128,63	157,68	141,21
-2	118,74	155,67	139,09
1998 -1	117,55	145,24	192,48
-2	115,03	150,10	137,03
1999 -1	115,24	149,21	135,95

Pour leur part, les garanties « responsabilité civile » et « accident sans collision ni versement » ont vu leur expérience s'améliorer au début de 1999. Cela résulte de la décroissance de la fréquence des sinistres qui reflète notamment les effets de la tempête de verglas de l'année dernière, particulièrement dans le cas de la garantie « accident sans collision ni versement ».

4. Le caractère adéquat de la tarification de 1999

Les revenus des opérations d'assurance automobile de l'ensemble des assureurs ont été à la hausse en 1999 par rapport à 1998. Cette évolution est attribuable à une augmentation du volume de primes souscrites.

De leur côté, les dépenses ont accaparé un pourcentage moins important des primes que l'an dernier parce que, d'une part, les assureurs ont eu à supporter un moins grand nombre de sinistres et que, d'autre part, les frais d'exploitation ont diminué en proportion des primes. La diminution du nombre de sinistres, particulièrement sous la garantie « accident sans collision ni versement », est principalement attribuable au fait qu'en 1998 plusieurs sinistres avaient été causés par la tempête de verglas.

La combinaison de ces facteurs explique l'amélioration des résultats d'exploitation des assureurs en 1999. Elle fait ressortir que les résultats peuvent être modifiés de façon significative dans un court laps de temps, que ce soit à la hausse ou à la baisse et ce, en raison d'un grand nombre de facteurs.

L'établissement d'une tarification adéquate demande en effet non seulement la considération d'éléments spécifiques à l'estimation des coûts, mais également la prise en compte d'objectifs de croissance et de positionnement dans le marché. Dans ce contexte, l'analyse de l'ampleur des variations annuelles des résultats au cours des dix dernières années révèle que les assureurs évaluent généralement bien les différents facteurs relatifs à la tarification.

La tarification peut donc être qualifiée d'adéquate en assurance automobile au Québec puisqu'elle permet de dégager, sur une longue période, un bénéfice d'exploitation raisonnable compte tenu de la difficulté inhérente à l'estimation des différents éléments qui la sous-tendent.

Évidemment, cela ne signifie pas que c'est le cas pour chaque assureur, mais dans la mesure où le marché de l'assurance automobile est relativement stable au Québec, les résultats de l'analyse de la tarification

des assureurs ont tendance à fluctuer de la même façon, mais à des niveaux de rentabilité différents, c'est-à-dire que, lorsque l'expérience est bonne au niveau global, par exemple, la majorité des assureurs font des profits, mais à des degrés différents.

Par conséquent, sans pouvoir affirmer que le profit d'exploitation de tous les assureurs ait été de 0,7 % en 1999, cette année a probablement été rentable pour la majorité d'entre eux en assurance automobile au Québec.

CONCLUSION

L'analyse de la tarification pratiquée par les assureurs en 1999 montre qu'ils ont globalement affiché des profits d'exploitation. Cette amélioration de la rentabilité provient d'une diminution des frais d'exploitation et des sinistres par rapport à 1998, année qui a connu des résultats exceptionnels en raison de la tempête de verglas.

L'analyse révèle également qu'au cours des dix dernières années, l'ampleur des variations des résultats n'a pas été excessive, compte tenu de la difficulté inhérente à l'estimation du coût d'événements futurs. Dans ce contexte, la tarification peut être qualifiée d'adéquate en assurance automobile au Québec.

Par ailleurs, l'offre d'assurance automobile au Québec est demeurée abondante en 1999 (120 assureurs ont pratiqué l'assurance automobile), même si le marché reste dominé par un nombre restreint d'assureurs ou de groupes d'assureurs. En outre, les assureurs établis au Québec ont une part dominante du marché de l'assurance automobile québécois.

L'analyse du marché de l'assurance automobile démontre que celui-ci est concurrentiel, mais que cette concurrence varie d'un segment à l'autre du marché. L'analyse des manuels de tarifs permet de constater qu'en 1999 il n'y a pas eu création de nouveaux critères de classification. Toutefois, chaque assureur continue d'ajuster ses pratiques afin de maintenir sa compétitivité.

Au niveau de la demande d'assurance, le marché québécois semble actuellement plafonné bien qu'on observe une croissance du nombre de véhicules assurés qui influence le volume total de primes souscrites.

Enfin, le marché de l'assurance automobile au Québec continue d'être un marché qui se concentre tout en demeurant concurrentiel. De plus, le consommateur peut y faire jouer pleinement la concurrence, principalement en comparant les prix proposés par les différents assureurs.

ANNEXES

ANNEXE A

GLOSSAIRE

Accident sans collision ni versement (chapitre B, division 3) : Cette garantie de la police automobile couvre tous les dommages matériels au véhicule de l'assuré qui ne résultent pas d'une collision ou d'un versement, sauf ceux spécifiquement exclus dans la police. Les dommages couverts selon cette garantie sont, entre autres, l'incendie, le vol, le vandalisme et le bris de vitre. Il faut noter que la survenance de ces événements n'engage pas la responsabilité de l'assuré.

Année de survenance : Les sinistres compilés sont ceux survenus dans l'année indépendamment de la date d'émission des polices.

Années-véhicules : Véhicules effectivement assurés au cours d'une année dont le nombre est calculé au prorata du temps écoulé à une date donnée selon le terme des polices. Par exemple, un contrat couvrant un véhicule pour une période d'un an et souscrit le 1er juillet est comptabilisé comme étant un demi-véhicule pour l'année courante et un demi-véhicule pour l'année suivante.

Collision (chapitre B, division 2) : Cette garantie de la police automobile couvre les dommages matériels au véhicule de l'assuré qui résultent d'une collision et pour lesquels une responsabilité est imputée à l'assuré. Le délit de fuite est également couvert selon cette garantie, puisqu'il implique une collision. Les accidents qui sont indemnisés selon cette garantie sont des accidents dits « responsables ».

Collision : Par collision, on entend collision entre deux véhicules et, notamment, la collision avec le sol et celle se produisant entre deux véhicules attelés l'un à l'autre.

Coût moyen par sinistre [1] : Montant des sinistres divisé par le nombre de sinistres.

Coût moyen par véhicule [1] : Montant des sinistres divisé par le nombre d'années-véhicules.

Fréquence des réclamations [1] : Nombre de sinistres divisé par le nombre d'années-véhicules.

Primes acquises : Primes calculées en fonction des primes souscrites au prorata du temps écoulé à une date donnée selon le terme des polices. Par exemple, la prime d'un contrat d'un an souscrite le 1er juillet est acquise à 50 % au 31 décembre. Donc, seulement 50 % de la prime initiale est comptabilisée, comme prime acquise, pour l'année qui vient de se terminer.

Primes souscrites : Primes payées par les assurés pour les polices émises au cours d'une année.

[1] Ces données sont établies selon une base d'année de survenance.

Responsabilité civile (chapitre A) : Cette garantie de la police automobile couvre les dommages matériels causés à autrui découlant de la responsabilité de l'assuré. Depuis 1978, les dommages matériels au véhicule de l'assuré, qui résultent d'une collision pour lesquels aucune responsabilité n'est imputée à l'assuré et qui sont couverts par la Convention d'indemnisation directe, sont également indemnisés en vertu de cette garantie. Ces derniers accidents, qui constituent la presque totalité des dommages indemnisés par cette garantie, sont donc des accidents dits « non responsables » et sont indemnisés en vertu de la Convention d'indemnisation directe. Enfin, cette garantie couvre la responsabilité civile dans les cas de dommages corporels causés hors du Québec.

Risques spécifiés (chapitre B, division 4) : Cette garantie de la police automobile s'apparente à celle du chapitre B, division 3, sauf qu'elle couvre uniquement les risques spécifiés dans la police. Par exemple, les dommages causés par des actes malveillants ne sont pas couverts par cette garantie, alors qu'ils le sont selon le chapitre B, division 3.

Tous risques (chapitre B, division 1) : Cette garantie de la police automobile couvre tous les dommages matériels au véhicule de l'assuré, sauf ceux spécifiquement exclus dans la police. En fait, elle couvre principalement les dommages des divisions 2 et 3 du chapitre B.

Versement : Par versement, on entend le renversement partiel ou complet d'un véhicule.

ANNEXE B

LISTE DES ASSUREURS AUTORISÉS À PRATIQUER L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC AU 31 DÉCEMBRE 1999

Assureur	Siège social		
Charte du Québec			
ABITIBIENNE	Amos	Québec	Canada
ALPHA	Drummondville	Québec	Canada
APPALACHES	Saint-Pierre-Baptiste	Québec	Canada
AXA	Montréal	Québec	Canada
AXA - AGRICOLES	Montréal	Québec	Canada
BAGOT	Saint-Liboire	Québec	Canada
BEAUCE	Beauceville Est	Québec	Canada
BELAIR INC.	Montréal	Québec	Canada
BELLECHASSE	Saint-Gervais	Québec	Canada
BOIS-FRANCS	Warwick	Québec	Canada
CAISSES DESJARDINS	Lévis	Québec	Canada
CANASSURANCE - GÉN.	Montréal	Québec	Canada
CAPITALE	Québec	Québec	Canada
CHARLEVOIX-MONTMORENCY	Baie-Saint-Paul	Québec	Canada
COATICOOK-SHERBROOKE	Coaticook	Québec	Canada
DEUX-MONTAGNES	Saint-Benoit Mirabel	Québec	Canada
DORCHESTER	Sainte-Claire	Québec	Canada
DRUMMOND	Drummondville	Québec	Canada
EST	Bic	Québec	Canada
EXCLUSIVE	Québec	Québec	Canada
FABRIQUES DE MONTRÉAL	Montréal	Québec	Canada
FABRIQUES DE QUÉBEC	Québec	Québec	Canada
FRONTENAC	Lac-Mégantic	Québec	Canada
GASPÉSIE - LES ILES	Causapscal	Québec	Canada
GISCO	Montréal	Québec	Canada
GROUPE ESTRIE-RICHELIEU	Granby	Québec	Canada
HAUT ST-LAURENT	Mercier	Québec	Canada
INDUSTRIELLE-ALLIANCE GÉN	Québec	Québec	Canada
INNOVASSUR	Montréal	Québec	Canada
KAMOURASKA	St-Pascal de Kamouraska	Québec	Canada

Assureur	Siège social		
LAC ST-JEAN	Lac-Saint-Jean Est	Québec	Canada
LAC ST-PIERRE	Baie-du-Febvre Yamaska	Québec	Canada
LANAUDIÈRE	Saint-Alexis	Québec	Canada
LÉVISIENNE-ORLÉANS	Saint-Romuald-d'Etchemin	Québec	Canada
L'ISLET	Saint-Jean-Port-Joli	Québec	Canada
LOTBINIÈRE	Laurier-Station	Québec	Canada
MAURICIENNE	Saint-Narcisse	Québec	Canada
MONTMAGNY	Montmagny	Québec	Canada
OPTIMUM AGRICOLE	Trois-Rivières	Québec	Canada
OUTAOUAIS	Saint-André-Avellin	Québec	Canada
PORTNEUVIENNE	Saint-Basile-de-Portneuf	Québec	Canada
PRAIRIES	Candiac	Québec	Canada
PROMUTUEL RÉASSURANCE	Sillery	Québec	Canada
RIVIÈRE-DU-LOUP	Rivière-du-Loup	Québec	Canada
ROUYN-NORANDA-TÉMISCAM.	Ville-Marie	Québec	Canada
SAGUENAY	Chicoutimi	Québec	Canada
SÉCURITÉ	Lévis	Québec	Canada
SOCIÉTÉ NATIONALE	Montréal	Québec	Canada
SOULANGES	Les Côteaux	Québec	Canada
SSQ - GÉNÉRALES	Sainte-Foy	Québec	Canada
ST-MAURICE	Anjou	Québec	Canada
TÉMISCOUATA	Dégelis	Québec	Canada
UNION CANADIENNE	Sillery	Québec	Canada
UNIQUE - GÉN.	Québec	Québec	Canada
VAL ST-FRANÇOIS	Windsor	Québec	Canada
VALLÉE	Shawville	Québec	Canada
VALMONT	Waterloo	Québec	Canada
VAUDREUIL	Rigaud	Québec	Canada
VERCHÈRES	Saint-Marc-sur-Richelieu	Québec	Canada

Charte d'une autre province

COMMERCE ET INDUSTRIE	Toronto	Ontario	Canada
GAN - GÉNÉRALE	Burlington	Ontario	Canada
GERLING CANADA - GÉN.	Toronto	Ontario	Canada
KINGSWAY	Mississauga	Ontario	Canada
PEMBRIDGE	Markham	Ontario	Canada
SCOTTISH & YORK	Scarborough	Ontario	Canada

Assureur	Siège social		
Charte du Canada			
ACE INA	Toronto	Ontario	Canada
ALLIANZ DU CANADA	Toronto	Ontario	Canada
ALLSTATE DU CANADA	Markham	Ontario	Canada
ANCIENNE RÉPUBLIQUE CAN.	Hamilton	Ontario	Canada
ASSUREURS-GRCUPES	Mississauga	Ontario	Canada
AXA (CANADA)	North York	Ontario	Canada
AXA PACIFIQUE	Vancouver	Colombie-Britannique	Canada
CANADA-VIE	Toronto	Ontario	Canada
CGU	Scarborough	Ontario	Canada
CHUBB DU CANADA	Toronto	Ontario	Canada
CITADELLE	Toronto	Ontario	Canada
CO-OPERATORS - GÉNÉRALE	Guelph	Ontario	Canada
COSECO	Guelph	Ontario	Canada
CUMIS - GÉN.	Burlington	Ontario	Canada
DOMINION DU CANADA	Toronto	Ontario	Canada
ECONOMICAL MUTUELLE	Waterloo	Ontario	Canada
ELITE	Scarborough	Ontario	Canada
EVEREST	Toronto	Ontario	Canada
FEDERATED DU CANADA - GÉN	Winnipeg	Manitoba	Canada
FÉDÉRATION	Montréal	Québec	Canada
GAN CANADA	Burlington	Ontario	Canada
GARANTIE	Montréal	Québec	Canada
GROUPE COMMERCE	Saint-Hyacinthe	Québec	Canada
HALIFAX - GÉN.	Halifax	Nouvelle-Écosse	Canada
HARTFORD DU CANADA - GÉN.	Willowdale	Ontario	Canada
JEVCO	Montréal	Québec	Canada
LIBERTÉ DU CANADA	Unionville	Ontario	Canada
LOMBARD (CIE CANADIENNE)	Toronto	Ontario	Canada
LOMBARD (CIE D'ASS.)	Toronto	Ontario	Canada
MARKEL	Toronto	Ontario	Canada
MISSISQUOI	Frelighsburg	Québec	Canada
NORDIQUE	Toronto	Ontario	Canada
OMNIMONDE	Toronto	Ontario	Canada
PERSONNELLE - GÉN.	Mississauga	Ontario	Canada
QUÉBEC (CIE D'ASS.)	Montréal	Québec	Canada
RBC - GÉNÉRALE	Mississauga	Ontario	Canada
ROYAL & SUN ALLIANCE	Toronto	Ontario	Canada
SÉCURITÉ NATIONALE	Montréal	Québec	Canada
SOUVERAINE - GÉN.	Calgary	Alberta	Canada

Assureur	Siège social		
TEMPLE	Toronto	Ontario	Canada
TRADERS GÉNÉRALE	Scarborough	Ontario	Canada
TRAFALGAR DU CANADA	Toronto	Ontario	Canada
TRAVELERS DU CANADA	Toronto	Ontario	Canada
WAWANESA	Winnipeg	Manitoba	Canada
WELLINGTON	Toronto	Ontario	Canada

Charte d'un état ou pays étranger

ALLSTATE	Northbrook	Illinois	É.-U.
AMÉRICAINE - RÉASS.	Princeton	New Jersey	É.-U.
AMERICAN HOME	Farmington	Connecticut	É.-U.
AMERICAN ROAD	Dearborn	Michigan	É.-U.
CENTENNIAL	New York	New York	É.-U.
CHRYSLER	Southfield	Michigan	É.-U.
CONTINENTAL	Chicago	Illinois	É.-U.
CONTINENTAL CASUALTY	Chicago	Illinois	É.-U.
EMPLOYEURS DE WAUSAU	Wausau	Wisconsin	É.-U.
FÉDÉRALE	Warren	New Jersey	É.-U.
HARTFORD INCENDIE	Hartford	Connecticut	É.-U.
LIBERTÉ MUTUELLE	Boston	Massachusetts	É.-U.
LLOYD'S	London		Angleterre
LUMBERMENS MUTUAL	Long Grove	Illinois	É.-U.
MOTORS	Détroit	Michigan	É.-U.
NAC	Greenwich	Connecticut	É.-U.
NEW HAMPSHIRE	Hebron	New Hampshire	É.-U.
NIAGARA	Chicago	Illinois	É.-U.
NIPPONE	Tokyo		Japon
PROTECTRICE	Indianapolis	Indiana	É.-U.
RELIANCE	Philadelphia	Pennsylvania	É.-U.
SAINT PAUL	Saint-Paul	Minnesota	É.-U.
SENTRY	Wisconsin	Wisconsin	É.-U.
SUMITOMO	Tokyo		Japon
TIG	Irving	Texas	É.-U.
TOKIO	Tokyo		Japon
TRAVELERS INDEMNITÉ	Hartford	Connecticut	É.-U.
UTICA	New Hartford	New York	É.-U.
YASUDA	Tokyo		Japon
ZURICH	Zurich		Suisse

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 NOMBRE D'ASSUREURS AUTOMOBILES AU QUÉBEC 4

TABLEAU 2 VENTILATION DU NOMBRE ET DE LA PART DE MARCHÉ DES ASSUREURS AUTOMOBILES AU QUÉBEC SELON LEUR CHARTE..... 5

TABLEAU 3 PART DU MARCHÉ QUÉBÉCOIS DES PLUS IMPORTANTS ASSUREURS OU GROUPES D'ASSUREURS AUTOMOBILES EN POURCENTAGE DES PRIMES SOUSCRITES..... 7

TABLEAU 4 ÂGE MOYEN DES VÉHICULES EN CIRCULATION, NOMBRE DE VOITURES DE TOURISME ET PRIMES SOUSCRITES EN ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC 10

TABLEAU 5 RÉSULTATS DES OPÉRATIONS EN ASSURANCE AUTOMOBILE AU QUÉBEC 19

TABLEAU 6 FRÉQUENCE DES SINISTRES PAR SEMESTRE DE 1990 À 1999 23

TABLEAU 7 COÛT MOYEN PAR SINISTRE PAR SEMESTRE DE 1990 À 1999 24

TABLEAU 8 COÛT MOYEN PAR VÉHICULE PAR SEMESTRE DE 1990 À 1999 25